Tutorial *New Sales Journey* di PRUForce Dan *Customer Microsite* Untuk ketentuan PAYDI

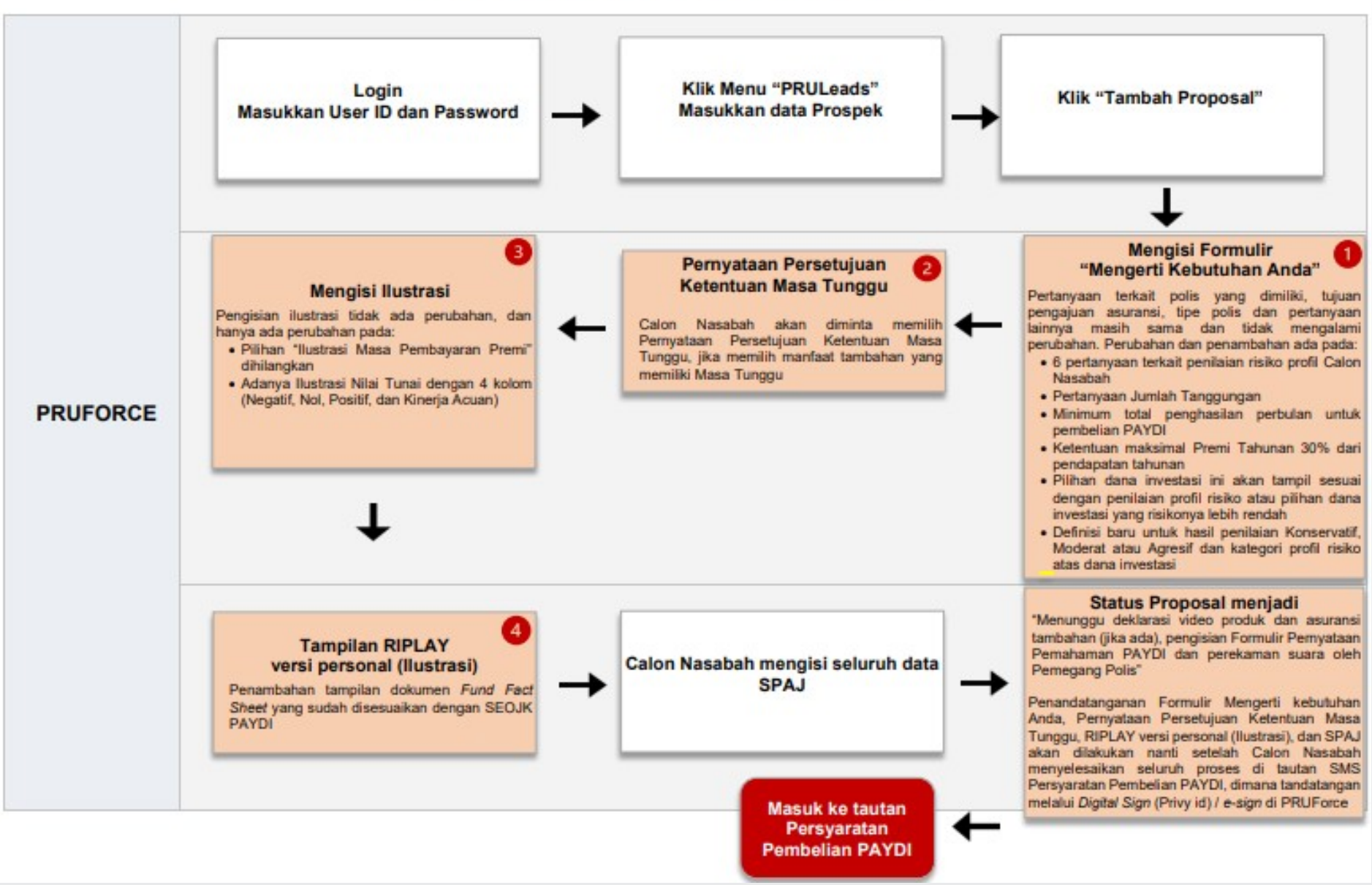
Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI)

PRULink NextGen (PNG)

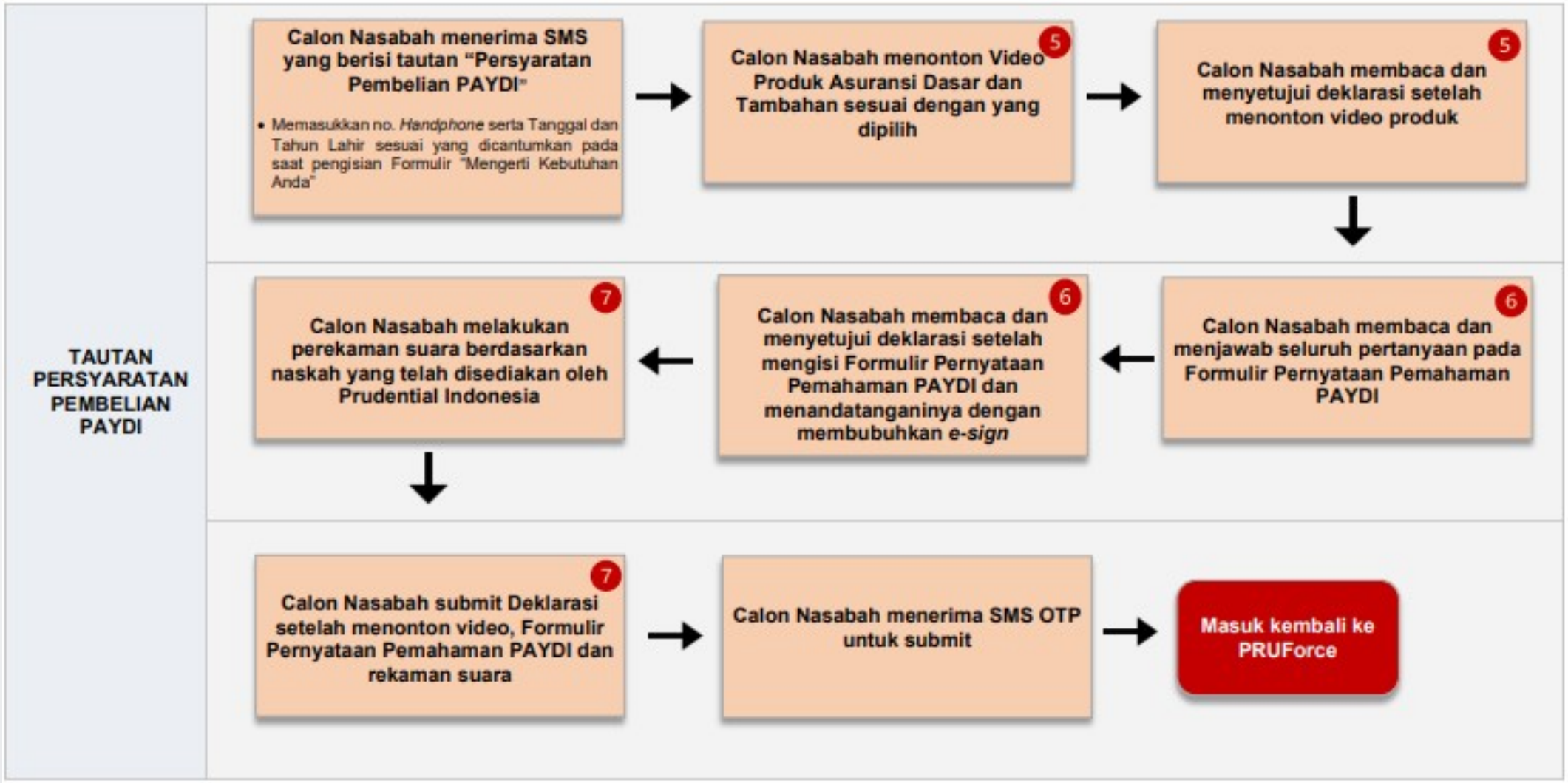
PRUPrime Healthcare Plus Pro (PPH+ Pro)

Hanya Untuk Kepentingan Intern

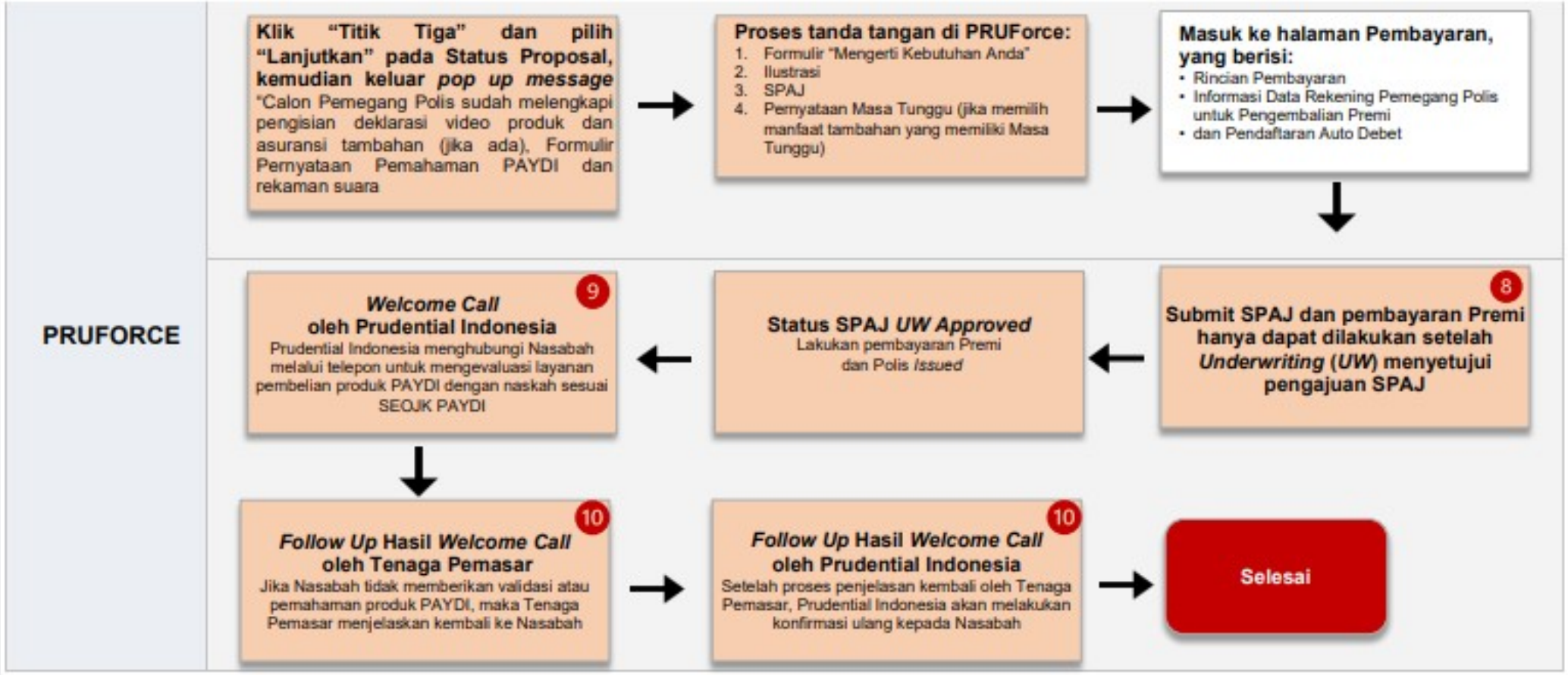
Lampiran 1. Alur Proses Penjualan Produk PAYDI – PLAI



Lampiran 1. Alur Proses Penjualan Produk PAYDI – PLAI



Lampiran 1. Alur Proses Penjualan Produk PAYDI – PLAI



Keterangan:

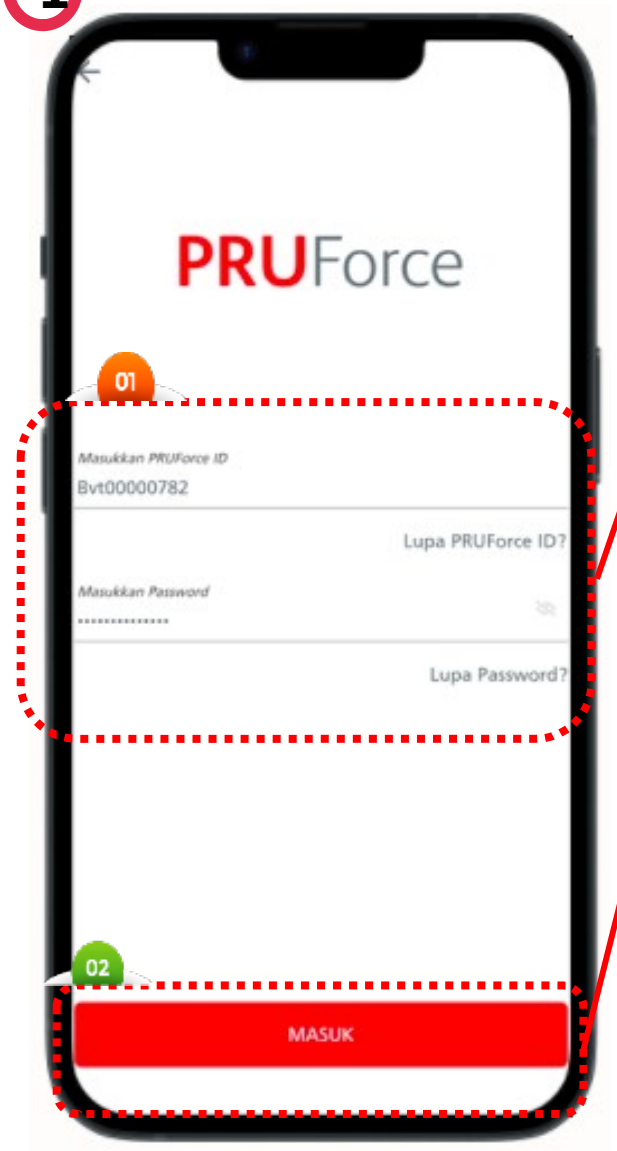
Penomoran 1 – 10 mengacu pada tabel di *Agency Update* No.026/PLA/III/2023

Proses yang disesuaikan dengan ketentuan PAYDI (SEOJK) No.5/SEOJK.05/2022

Proses yang tidak mengalami penyesuaian

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

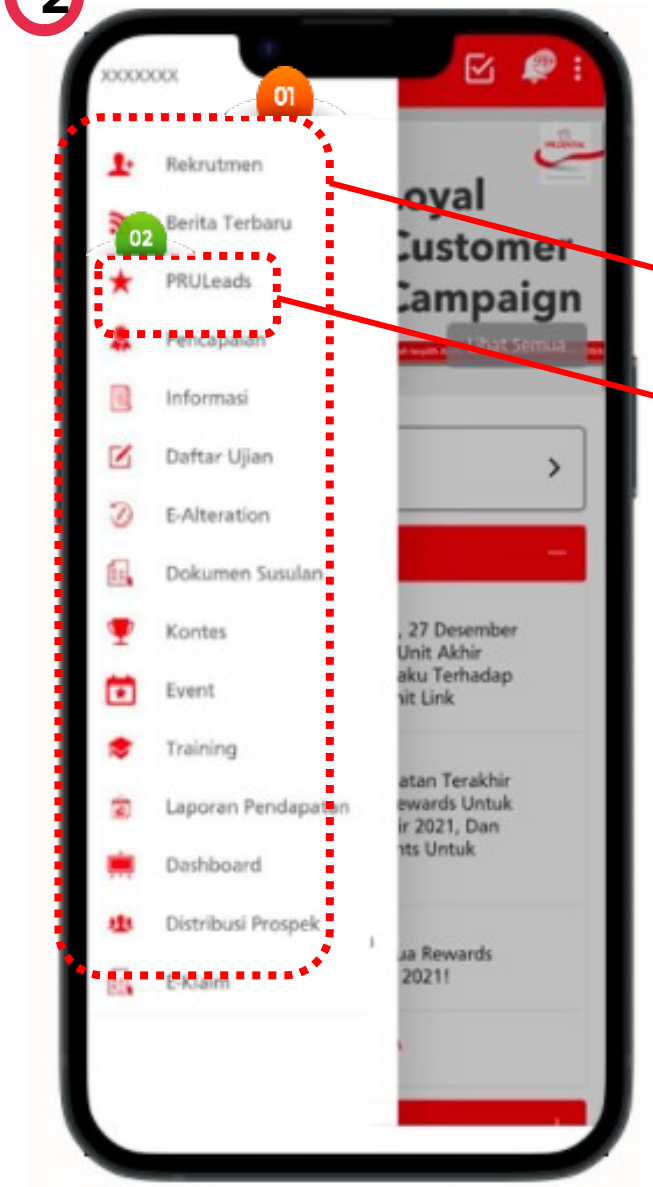
1



Pada halaman berikutnya Anda akan diminta untuk memasukkan : PRUForce ID & Password

Setelah sudah Anda input keduanya, lalu tekan : **MASUK**

2

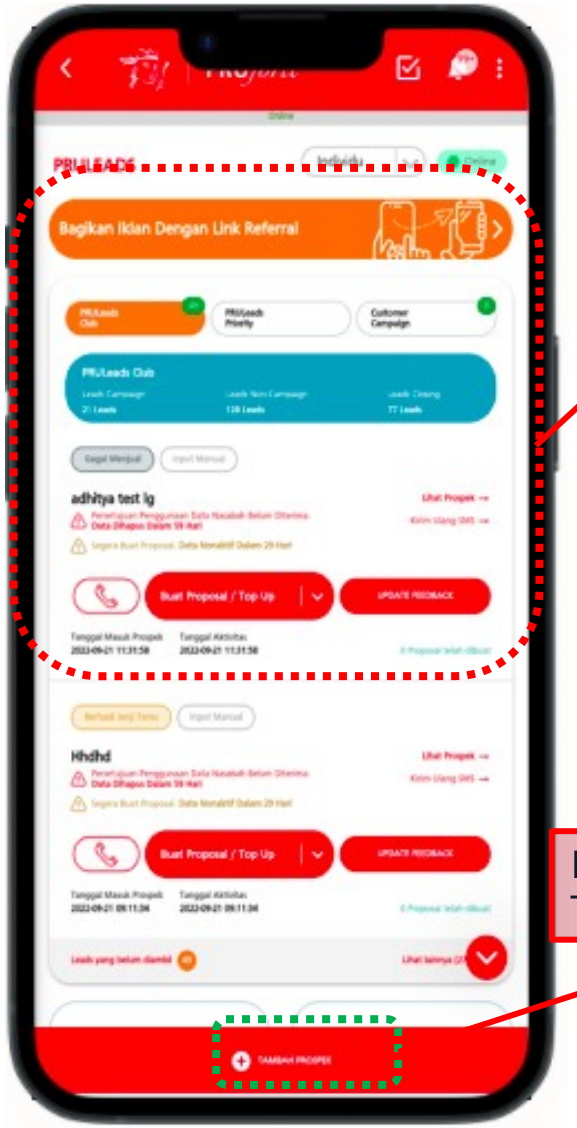


Menu Fitur Pilihan akan terbuka

Pilih menu Fitur : PRULeads

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

3 *Pengisian data prospek*



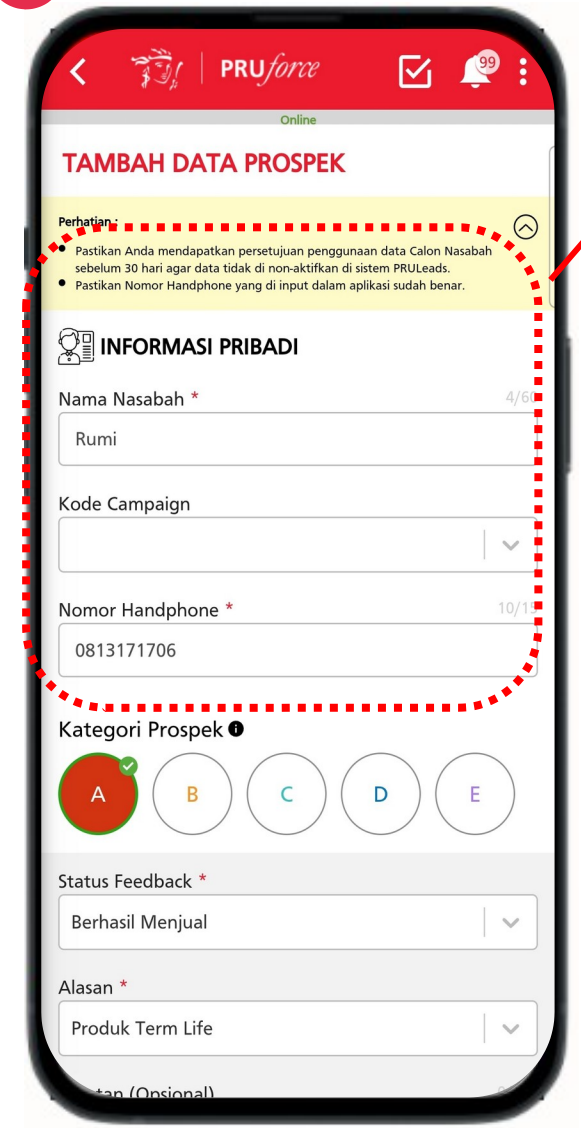
01

Tampilan Depan PRULeads akan Terbuka

02

Kemudian Klik : Tambah Prospek

4

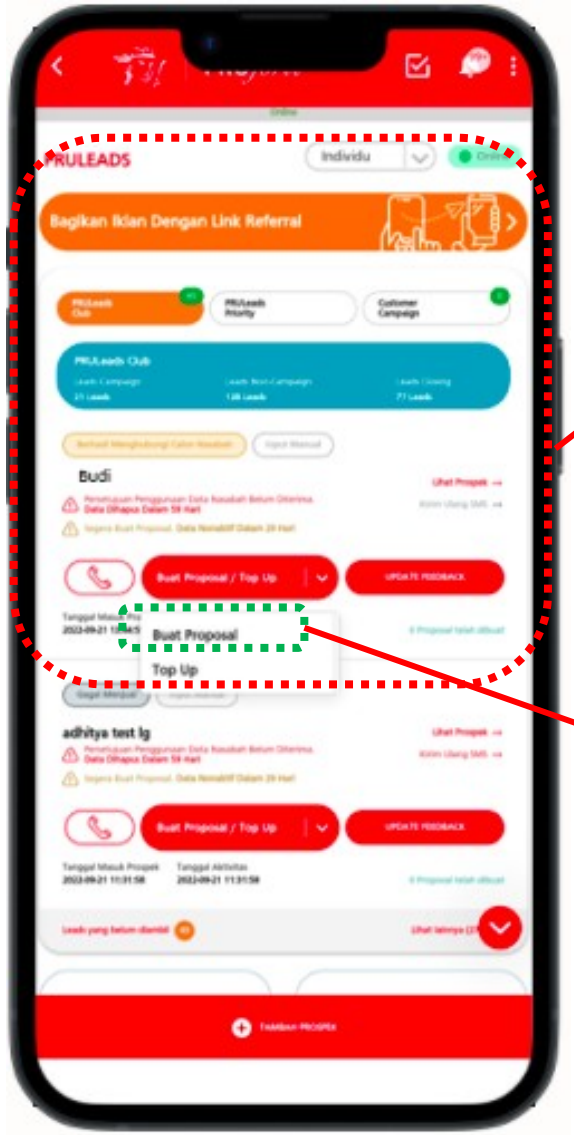


01

Lengkapi Data Prospek Anda

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

5 *Mulai buat Proposal*



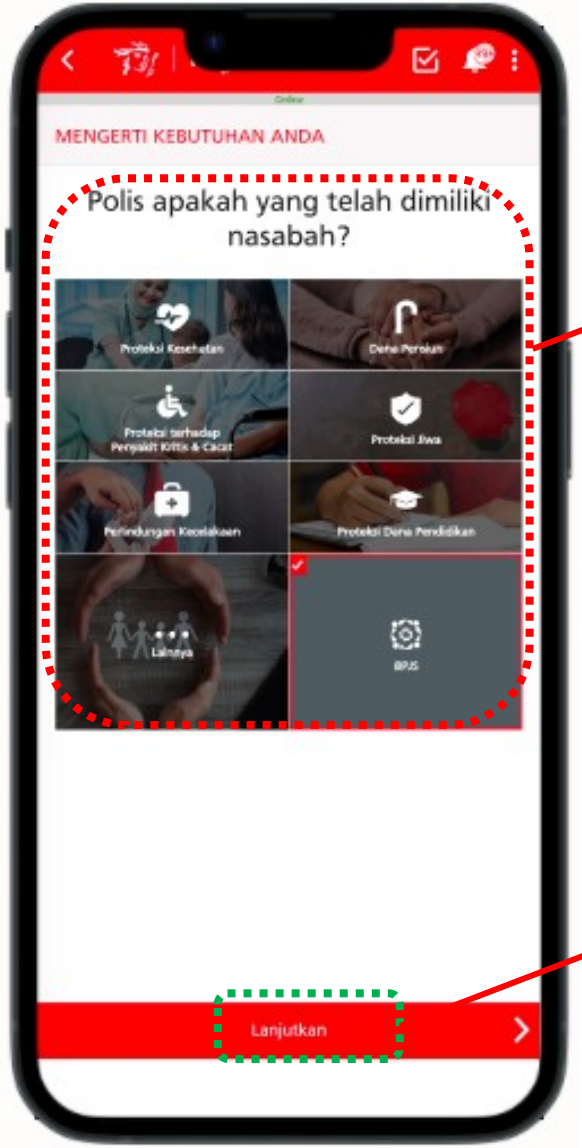
01

Anda Akan Kembali Ke halaman awal PRULeads, Cari Nama Prospek yang telah Anda Buat

02

Kemudian Klik : Buat Proposal

6



01

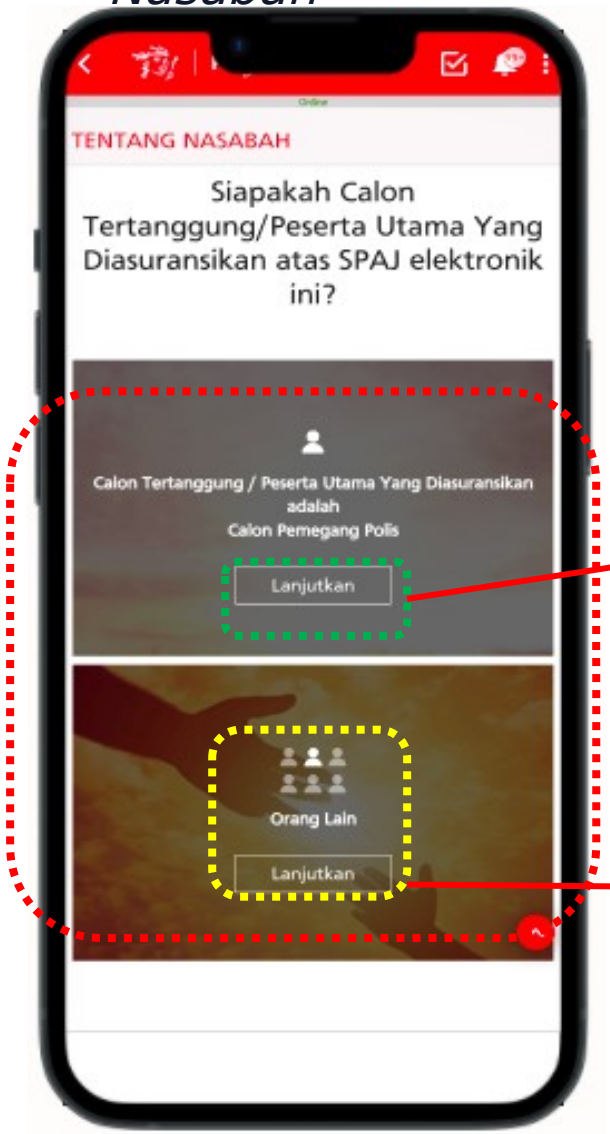
Anda akan terhubung kehalaman Pembuatan Ilustrasi dan SPAJ, Pilih Polis yang telah di miliki oleh Prospek

02

Kemudian Klik : Lanjutkan

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

7 *Formulir Mengerti Kebutuhan Nasabah*



01

Halaman Mengerti kebutuhan Calon Nasabah diminta untuk memilih Siapakah yang akan diasuransikan?

Pilih salah satu

02

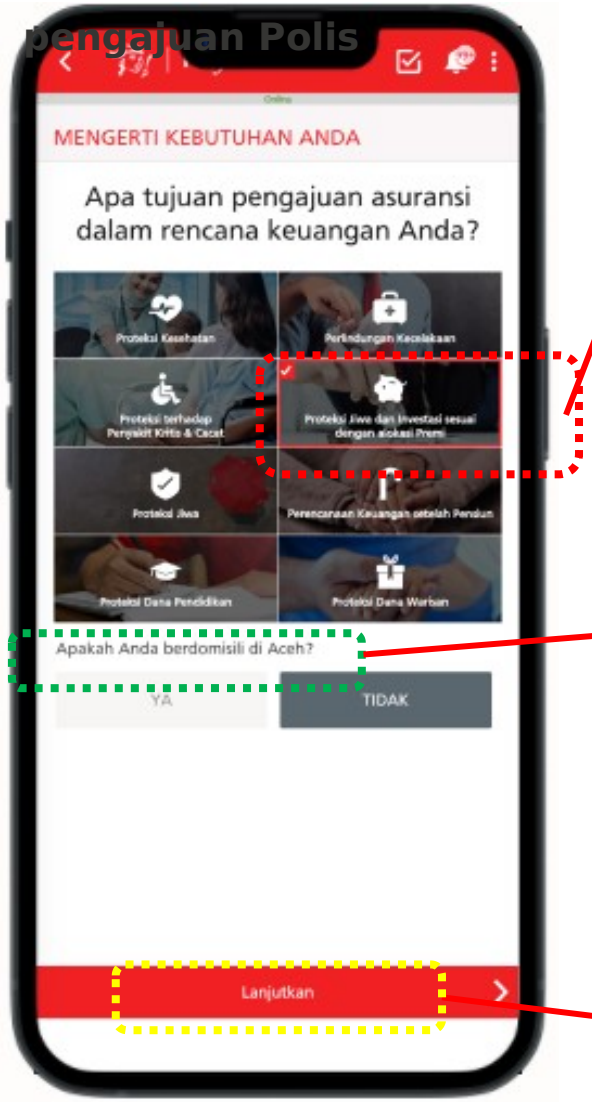
Calon tertanggung/Peserta = calon Pemegang Polis

Lalu tekan lanjutkan

Calon tertanggung/Peserta adalah orang lain atau berbeda dengan calon Pemegang Polis

Lalu tekan lanjutkan

8 Pengisian sesuai dengan **rencana tujuan pengajuan Polis**



01

Untuk Produk PAYDI, Pilih : Proteksi Jiwa dan Investasi sesuai dengan Alokasi Premi

02

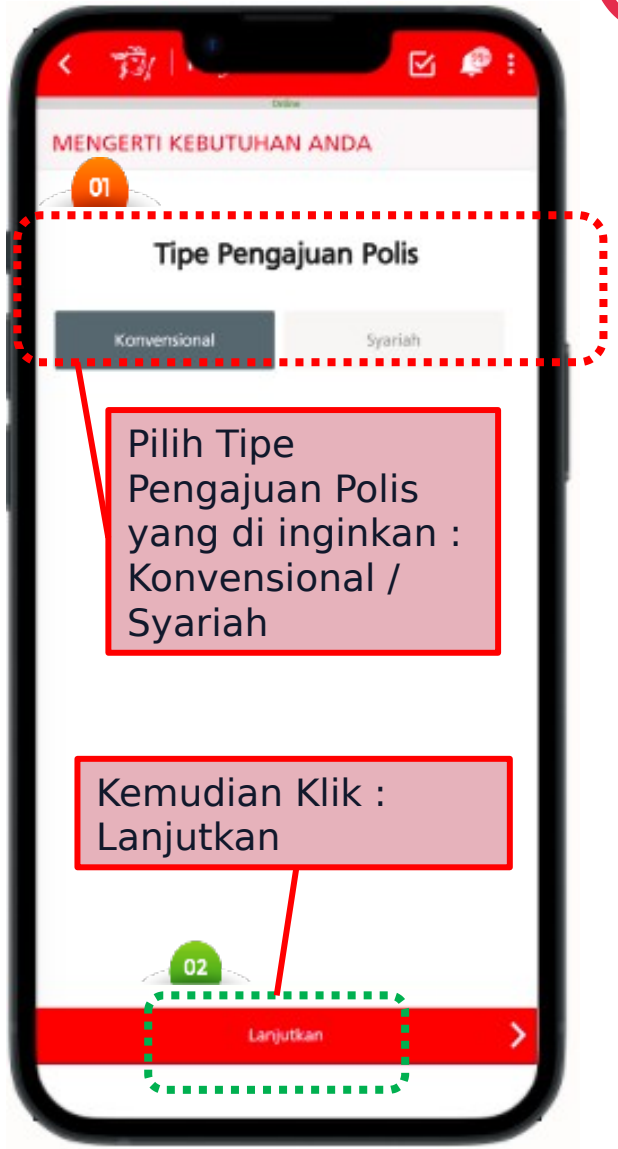
Pilih Pertanyaan mengenai Domisili di Aceh, Jika memilih YA, maka Produk Unit Link yang bisa di beli adalah Produk Syariah

03

Kemudian Klik : Lanjutkan

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

9



Pilih Tipe Pengajuan Polis yang di inginkan : Konvensional / Syariah

Kemudian Klik : Lanjutkan

10

Pengisian Pertanyaan profil risiko calon Nasbah

NEW

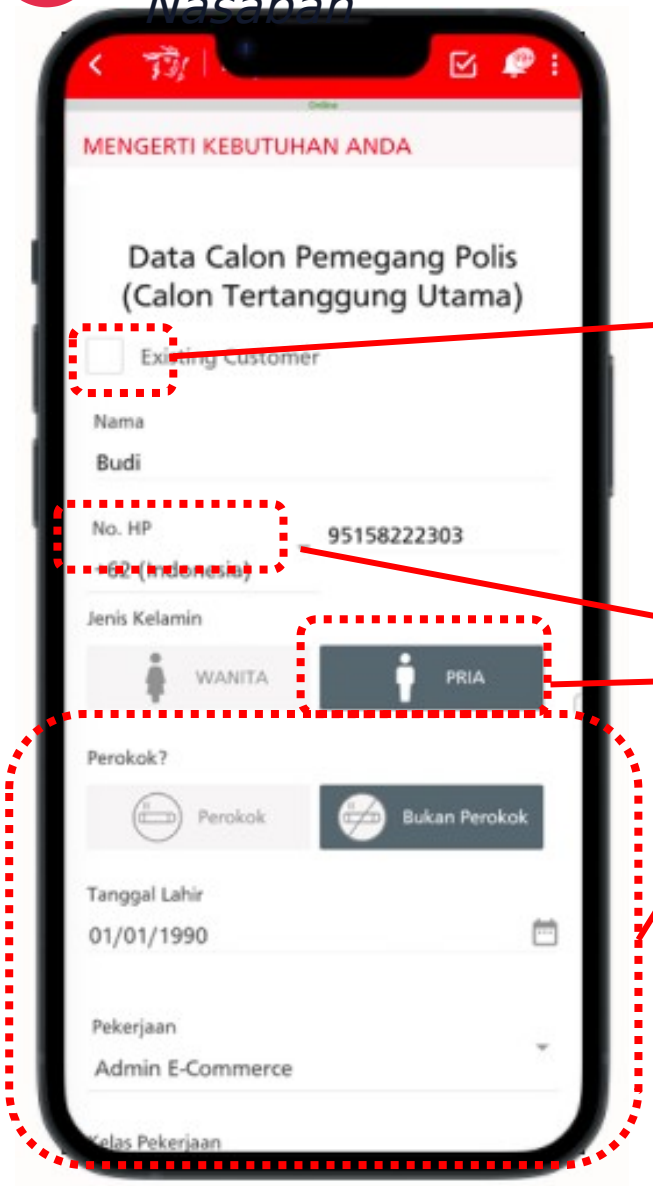
Pengisian 6 (enam) Pertanyaan terkait penilaian risiko profil calon Nasabah

- Terdapat pertanyaan baru
- Lakukan secara sebenarnya untuk menentukan hasil penilaian risiko calon Nasabah

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

1
1

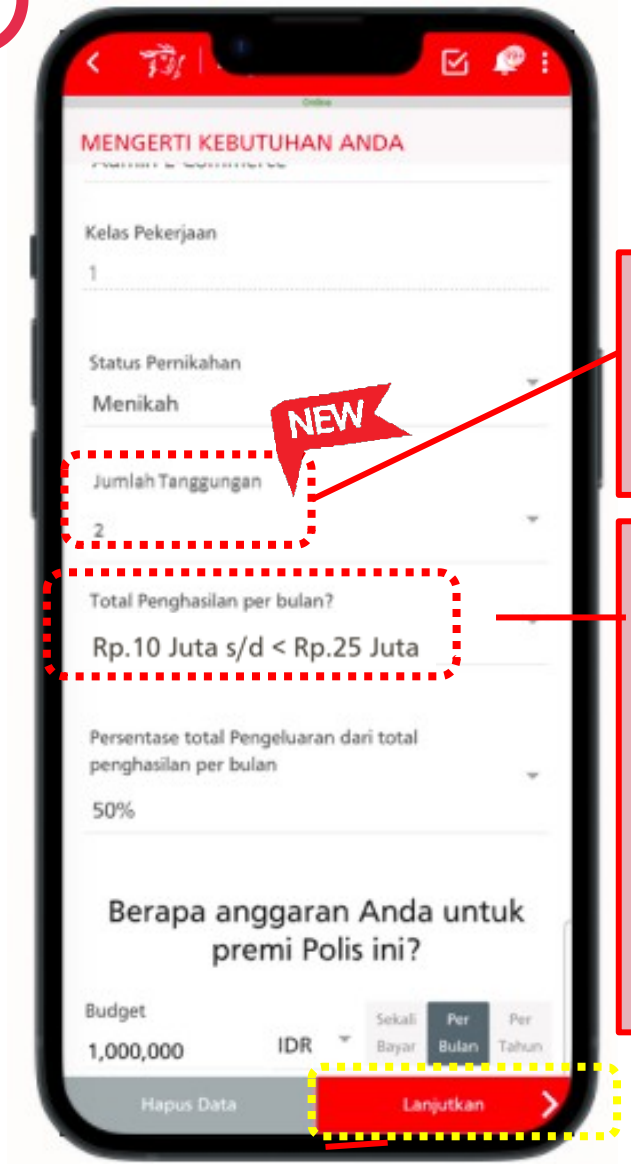
Pengisian data calon Nasabah



Klik, jika Data Calon Tertanggung utama calon nasabah/nasabah Anda merupakan Nasabah yang telah memiliki Polis di Prudential sebelumnya (Existing Customer)

Tuliskan Nama & No HP Calon Nasabah/Nasabah Anda dan Pilih opsi dari Jenis Kelamin, keterangan Perokok, serta Tanggal Lahir

1
2



Pertanyaan Jumlah Tanggungan yang wajib diisi

Tuliskan Total Penghasilan per bulan.
PAYDI produk untuk segmentasi calon Nasabah profil *Middle Class, Affluent* dan *High Net Worth*

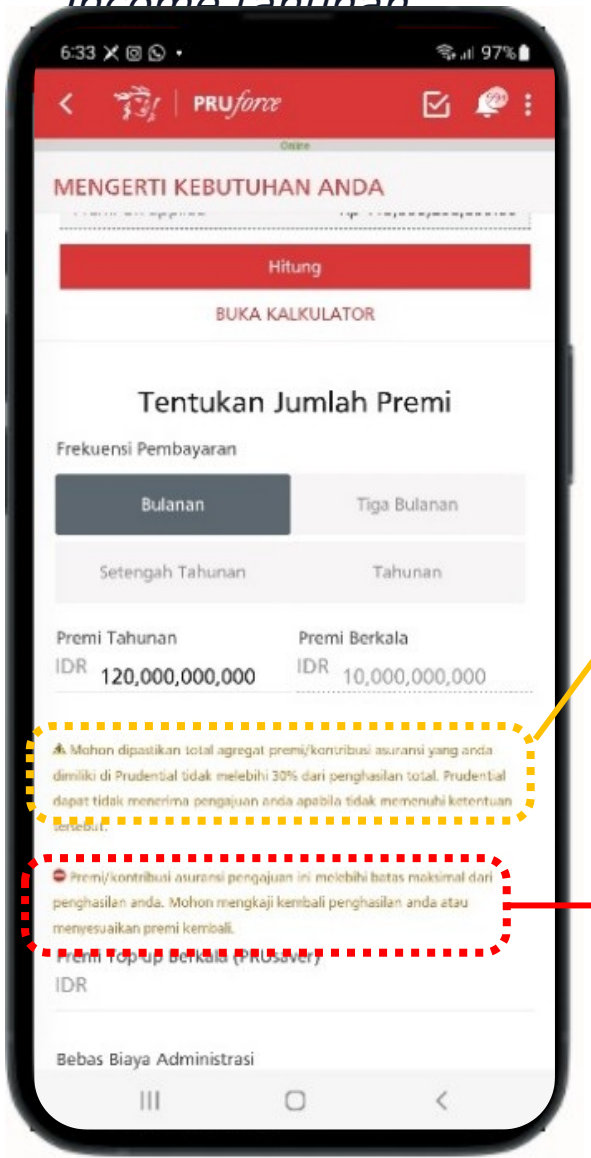
Untuk produk PAYDI min.income Rp10juta/bulan

Kemudian Klik : **Lanjutkan**

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

13

Halaman Mengerti Kebutuhan Nasabah.
Yaitu kesesuaian premi dengan income (affordability income) sebesar Premi maksimal 30% dari Income tahunan



Adanya informasi pengingat (kalimat/*message*) dalam pengisian premi akan diperhitungakan total agregat saat proses *submission*

"Mohon dipastikan total agregat premi/kontribusi asuransi yang anda dimiliki di Prudential tidak melebihi 30% dari penghasilan total. Prudential dapat tidak menerima pengajuan anda apabila tidak memenuhi ketentuan tersebut"

Notification *blocking message* apabila pengisian premi tahunan melebihi batas maksimal 30% dari income tahunan

"Premi/kontribusi asuransi pengajuan ini melebihi batas maksimal dari penghasilan anda
Mohon mengkaji kembali penghasilan anda atau menyesuaikan premi Kembali"

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

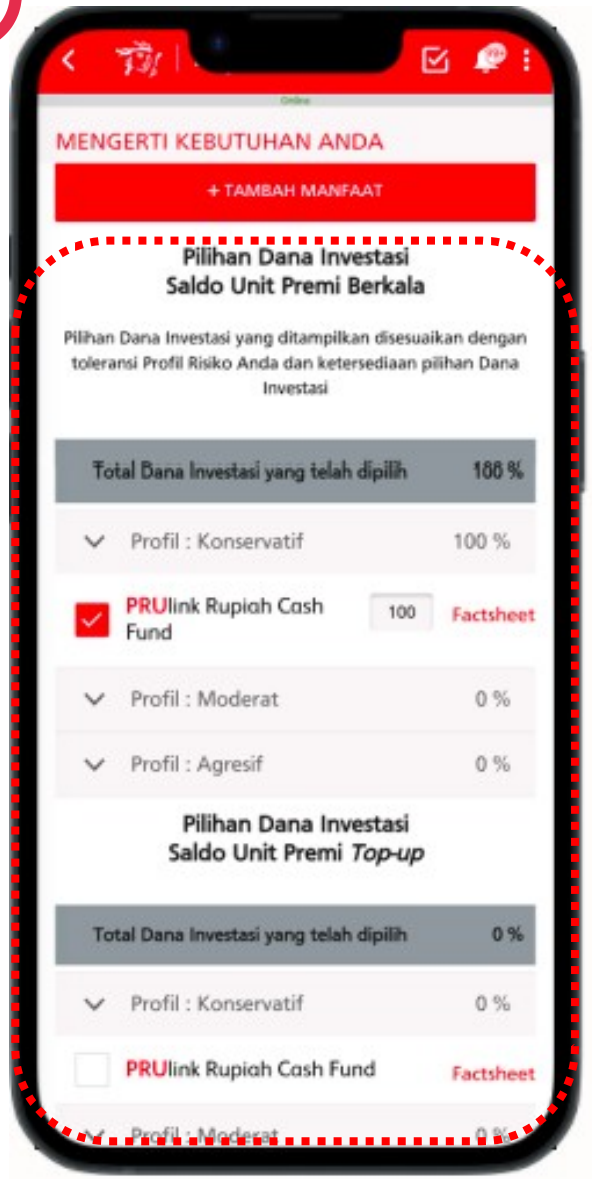
14

Informasi data calon Pemegang Polis dengan hasil **penilaian profil Risiko**

Pilihan Produk dan manfaat tambahan

TAMBAH MANFAAT untuk menambah manfaat tambahan yang diinginkan

15



Pilihan dana investasi ini akan tampil sesuai dengan penilaian profil risiko atau pilihan dana investasi yang risikonya lebih rendah

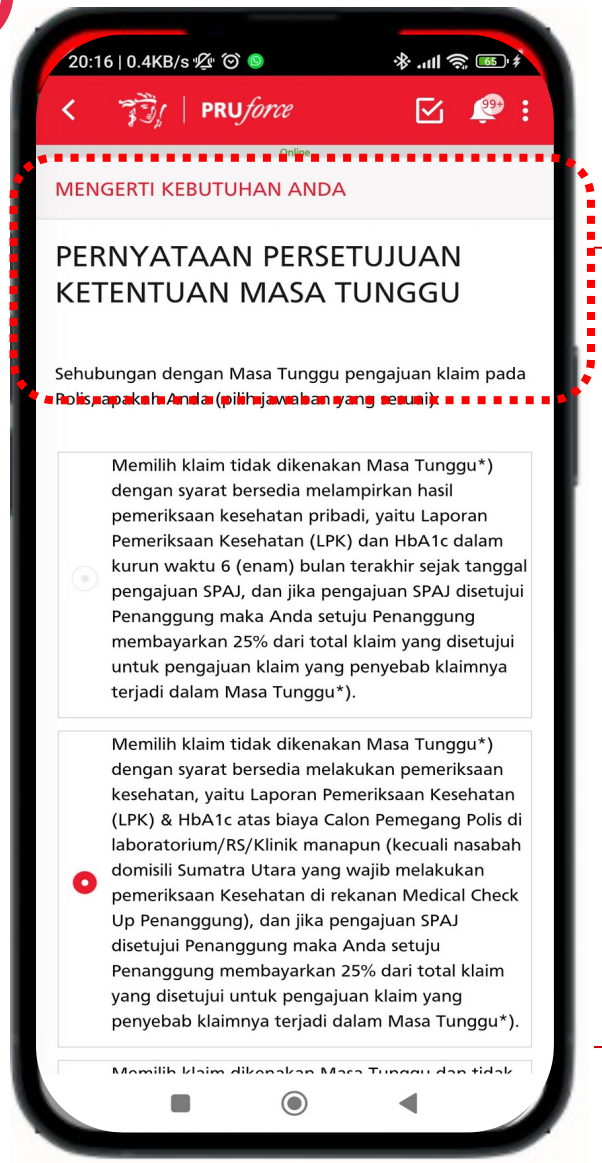
Contoh:
Jika penilaian hasil risiko calon Nasabah Moderat, maka pilihan dana investasi yang akan ditampilkan adalah pilihan dana investasi risiko konservatif dan dana investasi risiko moderat

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

16

Informasi data **pembayar premi/kontribusi** calon Pemegang Polis

17



Pernyataan Persetujuan Ketentuan Masa Tunggu, jika memilih *rider* PPH Plus Pro

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

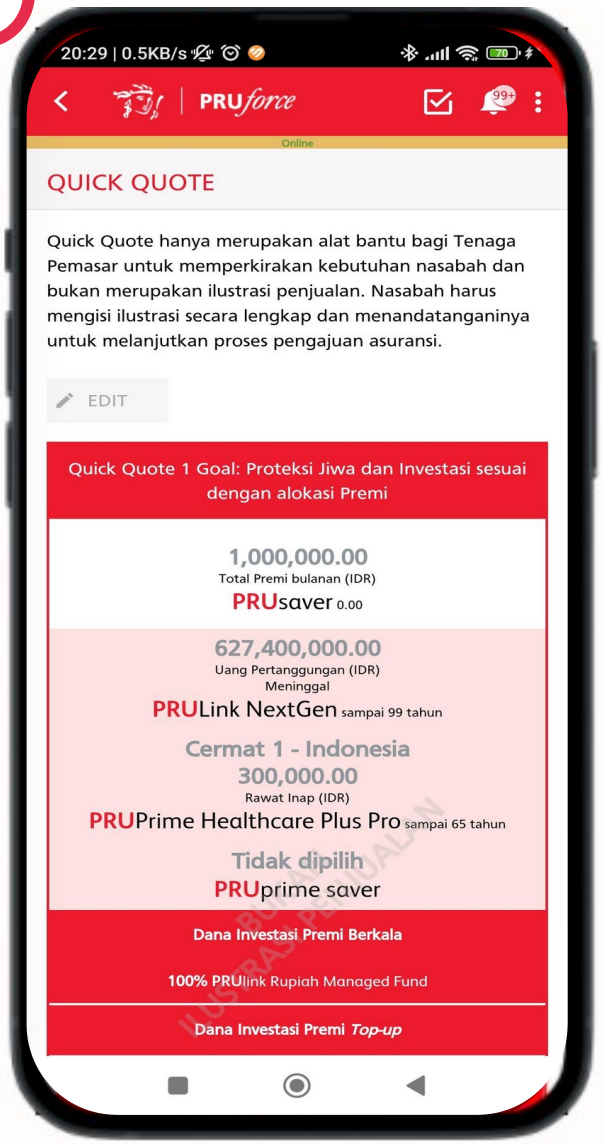
18

NEW

Informasi Definisi hasil Penilaian Profil Risiko calon PP

Definisi baru untuk hasil penilaian Konservatif, Moderat atau Agresif

19



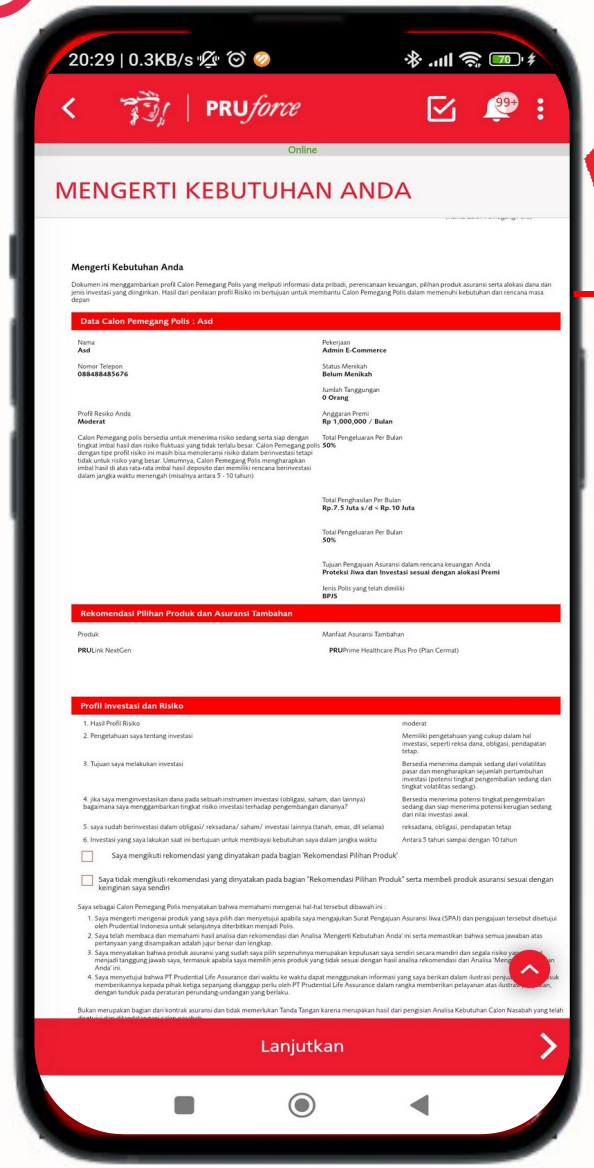
Halaman *QUICK QUOTE* akan terbuka yang berisikan mengenai informasi singkat : Uang Pertanggungan / Santunan Manfaat yang di pilih pada PNG dan PPH+ Pro yang dipilih

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

20

Informasi RIPLAY Personal Prospek harap baca dengan seksama mengenai ketentuan-ketentuan, manfaat Produk PNG & PPH Plus Pro dsb

21

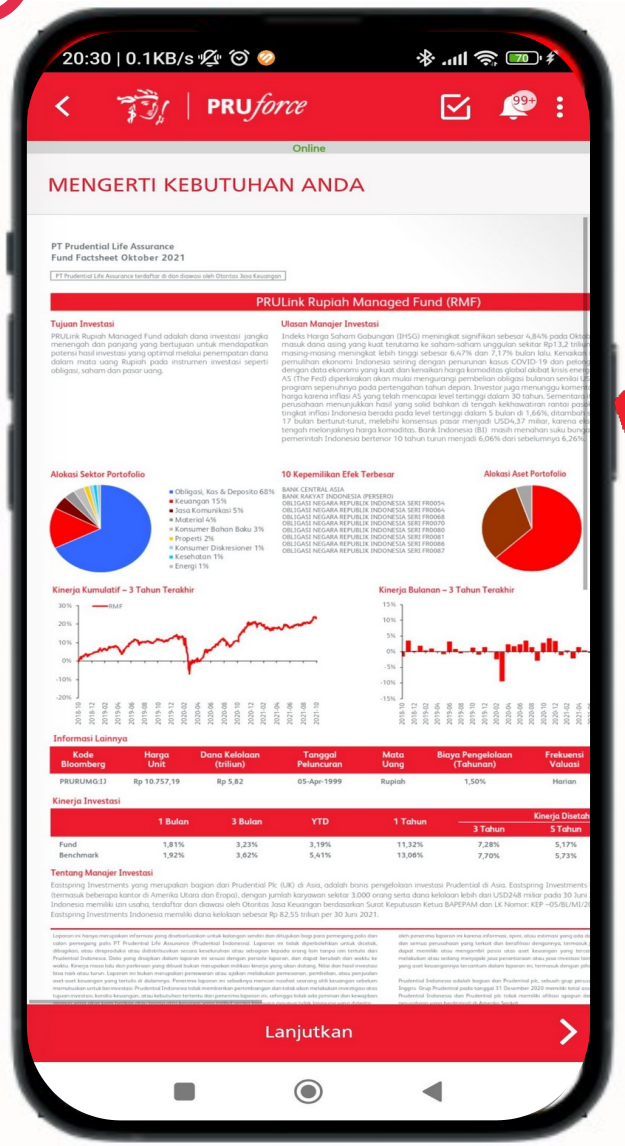


NEW

Tampilan baru: Hasil Pengisian Formulir Mengerti Kebutuhan Nasabah

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

22



NEW

Halaman *fund fact sheet*

Penjelasan terkait alokasi dana yang dipilih dan sesuai profl risiko calon nasabah

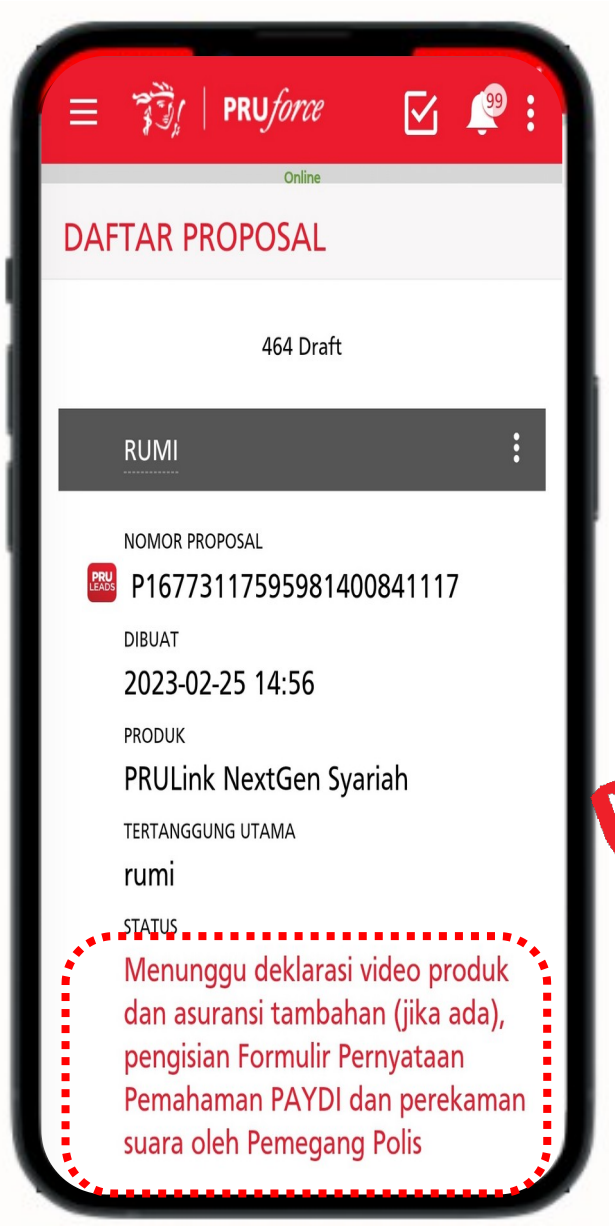
23

NEW

Wajib melakukan eSign (pada akhir proses kelengkapan eSPAJ)

Tutorial New Sales Journey di PRUForce

24



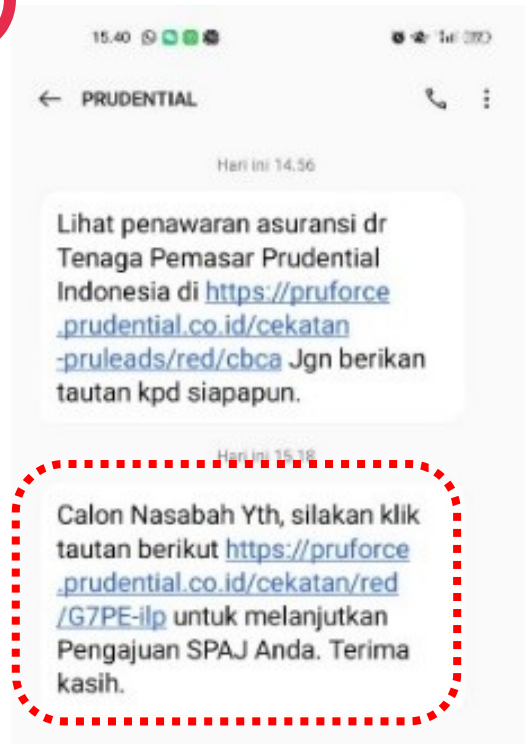
NEW

Status proposal: Menunggu Pengisian Deklarasi Video, formular PAYDI dan Rekaman Suara

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

Pastikan no.HP yang terdaftar di PRUForce,
benar dan akurat milik calon Nasabah

1



Calon Nasabah/Nasabah Anda menerima SMS berupa Link untuk melakukan verifikasi pengajuan Polisnya

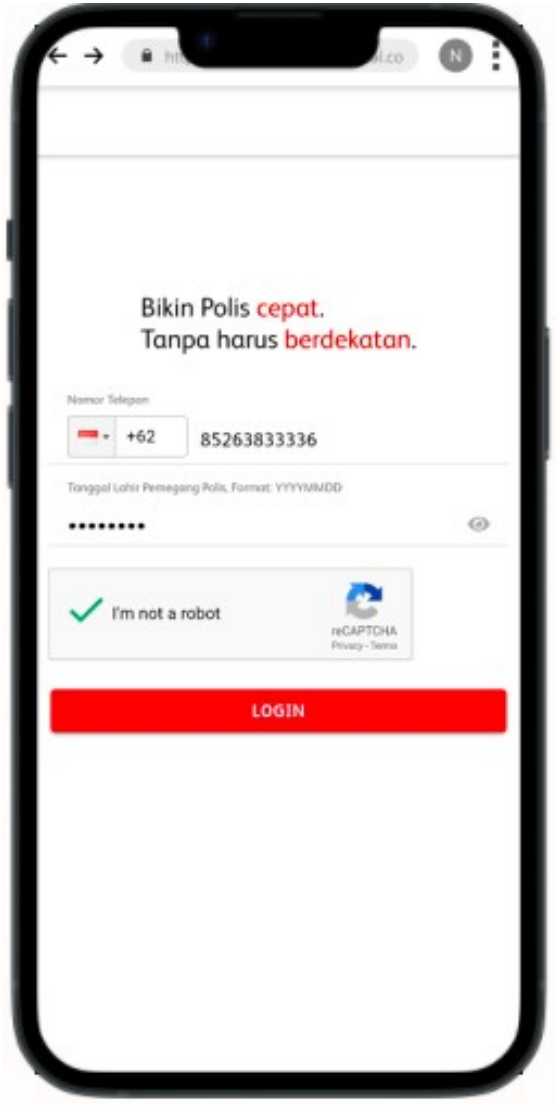
2

Calon Nasabah/Nasabah Anda mengeklik Link / Tautan berwarna Biru untuk terhubung kepada Laman Browsernya.

Halaman *Microsite* terbuka pada *Broswer*, Calon Nasabah/Nasabah Anda diminta untuk melakukan Log in :

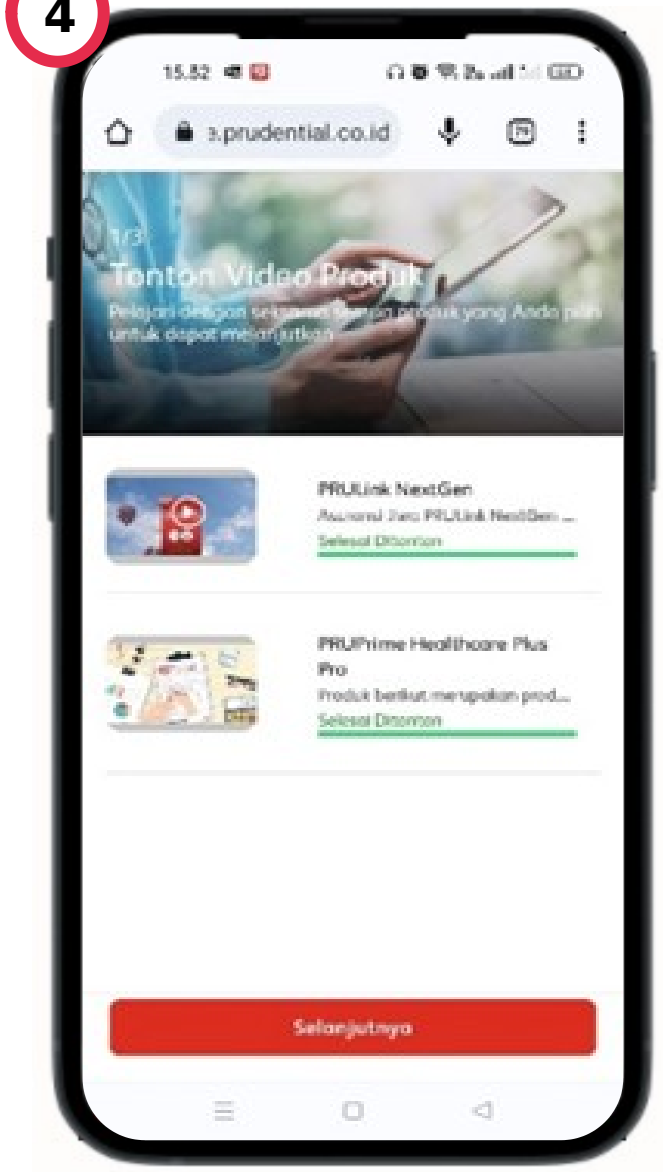
- masukkan nomor telp dan tanggal lahir sesuai dengan yang sebelumnya didaftarkan di PRUForce
- Pilih **Kode Negara**
- Memasukkan **nomor telpon** dimulai dengan **8xxxxxxx** dan **tanggal lahir** dengan format **YYYYMMDD**

3



Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

4



Halaman Pertama adalah menyaksikan 2 Video yaitu : Asuransi Jiwa PRULink NextGen, dan PRUPrime Heathcare Plus Pro (Jika mengambil manfaat Asuransi Tambahannya)

5

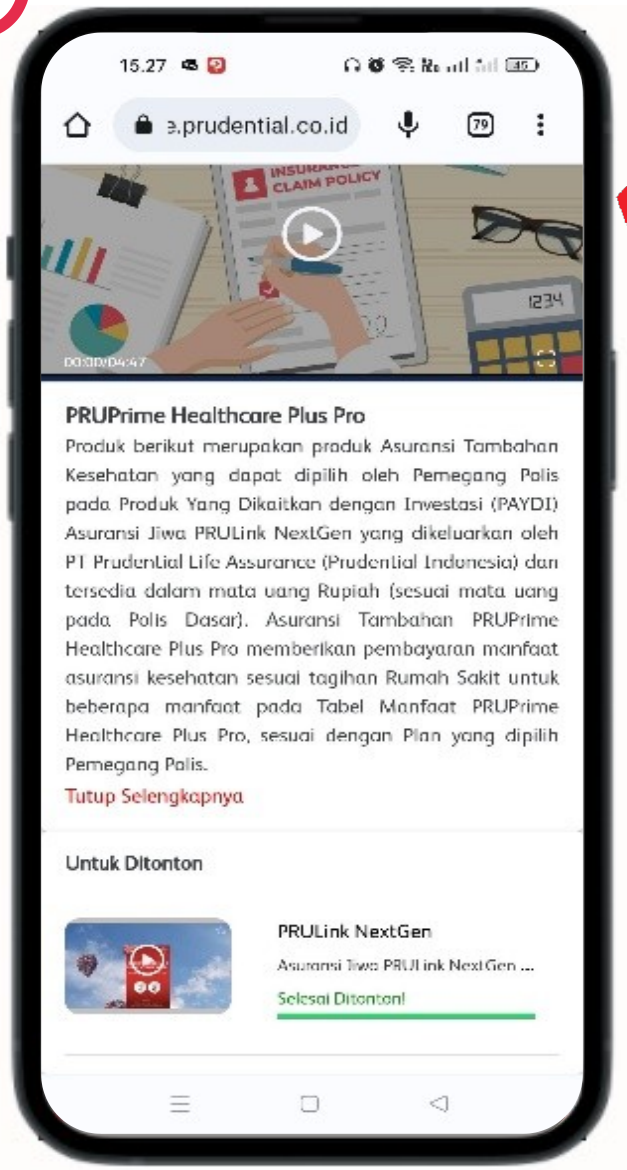
NEW

Pemegang Polis **wajib untuk Menyaksikan Video Penjelasan Mengenai Produk.**

Klik LANJUTKAN
Jika sudah selesai menyaksikan Video

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

6



NEW

Produk berikut merupakan produk Asuransi Tambahan Kesehatan yang dapat dipilih oleh Pemegang Polis pada Produk Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) Asuransi Jiwa PRULink NextGen yang dikeluarkan oleh PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dan tersedia dalam mata uang Rupiah (sesuai mata uang pada Polis Dasar).

7

Persetujuan Calon Pemegang Polis

Catatan:
Apabila Anda memerlukan informasi tambahan mengenai produk yang Anda beli, Anda dapat menghubungi Customer Care Penanggung melalui nomor telepon (1500085) atau email (customer.idn@prudential.co.id).

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

8

Isi Formulir Pernyataan Pemahaman Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI).

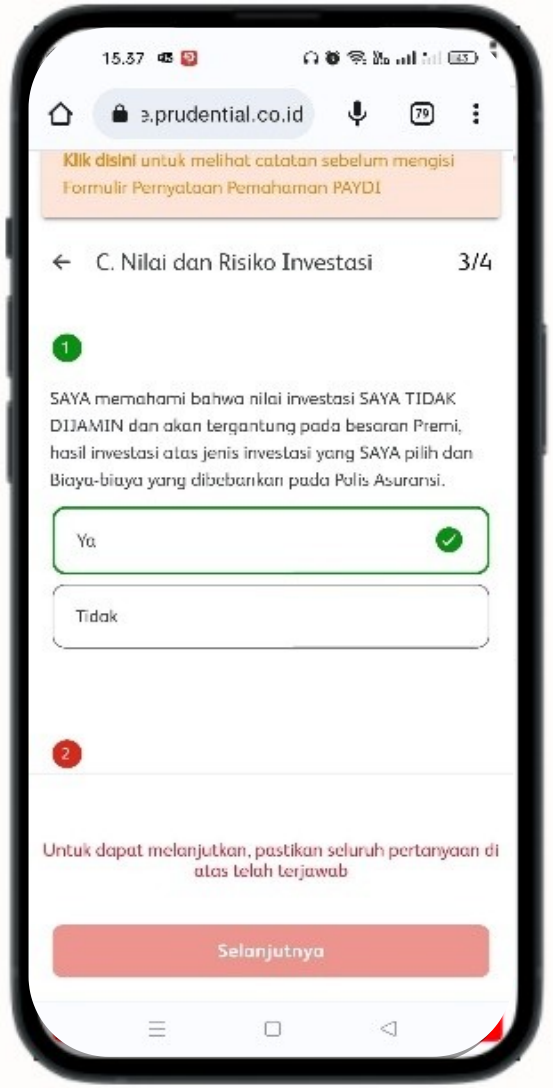
PP wajib mengisi pernyataan pemahaman produk PAYDI, dimana pernyataan pemahaman ini terdiri dari:

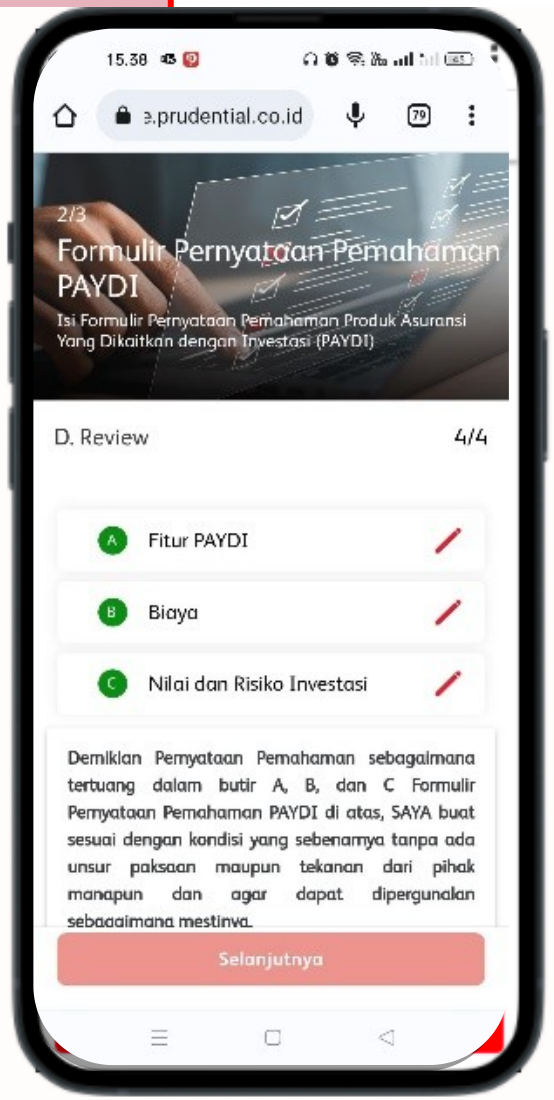
A. Fitur PAYDI
B. Biaya
C. Nilai dan Risiko Investasi

ini mengenai Pernyataan Pemahaman Produk Asuransi yang di kaitkan Dengan Investasi (PAYDI)

9

Halaman Formulir Pernyataan Pemahaman PAYDI





Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

10

Bila terdapat Pertanyaan dimana Prospek menjawab **“Tidak” maka akan muncul Pop Up Informasi agar calon Pemegang Polis menghubungi Agen untuk [illegible]elaskan kemba[illegible]**

11

Calon PP wajib tanda tangan dan
Klik:
LANJUTKAN

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

12

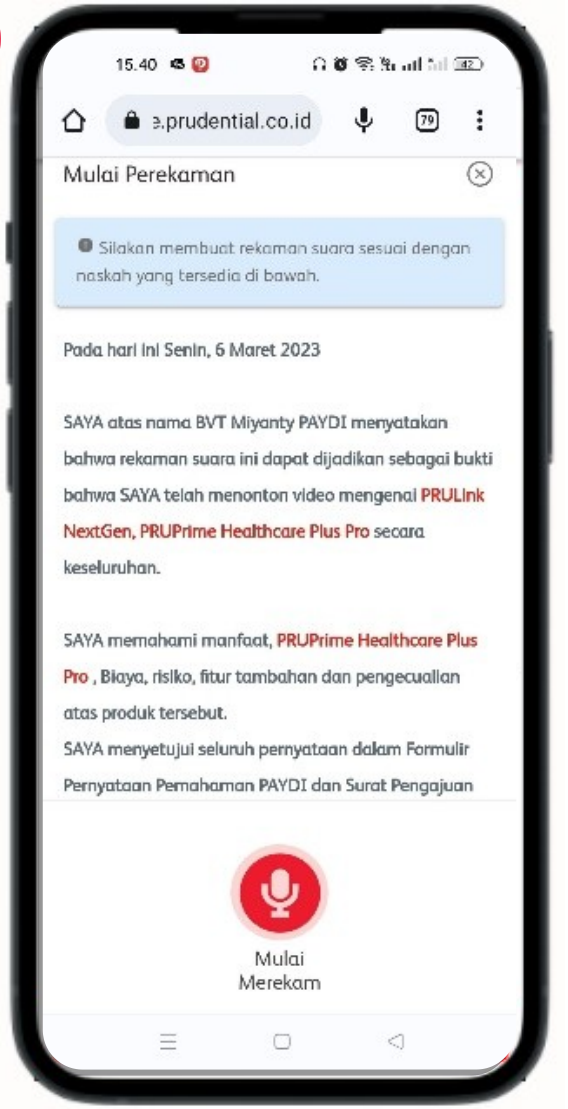
HalamanRekaman Suara Pernyataan Pemahaman PAYDI (PRULink NextGen)

Buat Rekaman Suara Pernyataan Pemahaman PAYDI (PRULink NextGen)

Buat rekaman suara Pernyataan Pemahaman PAYDI sesuai dengan naskah yang terlah disediakan

Yang Perlu Diperhatikan
- **Aktifkan mikrofon**
  Pastikan mikrofon dalam keadaan baik dan aktif
- **Pilih lokasi yang tepat**
  Carilah lokasi yang tenang dan tidak terdengar suara bising atau gangguan
- **Atur level suara**
  Pastikan level suara yang Anda hasilkan cukup dan jelas, tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah.
- **Atur pelafalan kalimat**
  Pastikan pelafalan kalimat yang Anda hasilkan jelas

13



Pada hari ini [hari, tanggal, bulan, tahun]

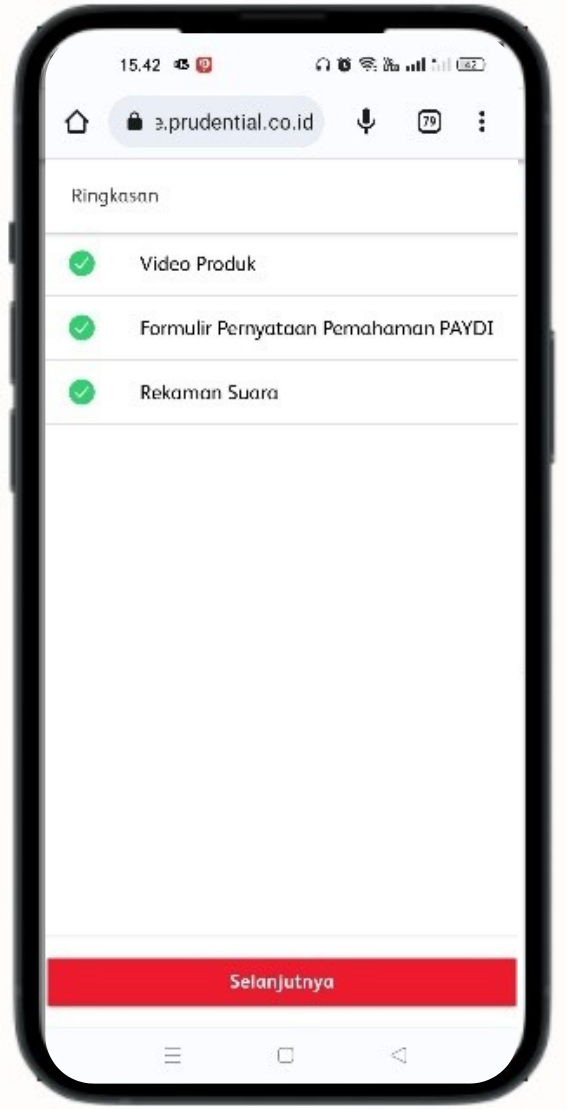
SAYA atas nama [nama lengkap sesuai KTP] menyatakan bahwa rekaman suara ini dapat dijadikan sebagai bukti bahwa SAYA telah menonton video mengenai [*nama produk*] [*Nama Rider*] secara keseluruhan.

SAYA memahami manfaat, [*manfaat tambahan*], biaya, risiko, fitur tambahan dan pengecualian atas produk tersebut.

SAYA menyetujui seluruh pernyataan dalam Formulir Pernyataan Pemahaman PAYDI dan Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ) serta setuju untuk diproses lebih lanjut.

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

14



Ringkasan :
- **Video Produk**
- **Formulir Pernyataan Pemahaman PAYDI**
- **Rekaman Suara**

Telah dilakukan semuanya. Kemudian klik : Tombol "Selanjutnya"

15

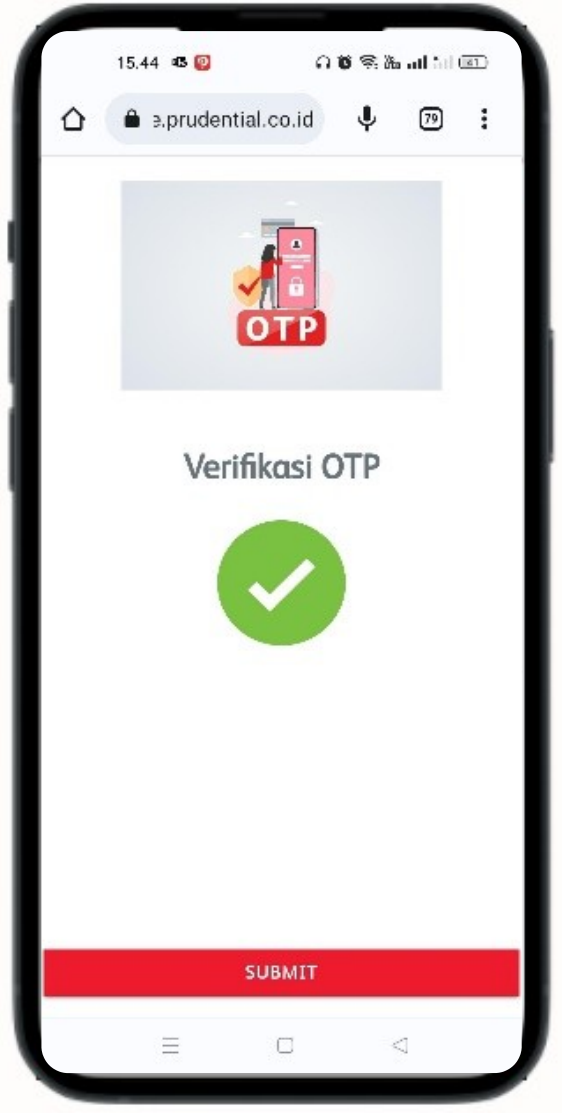
Verifikasi OTP
Masukan 6 digit yang telah dikirim melalui sms ke [nomor telpon]
- **belum menerima? Kirim ulang (53s)**
- **Dengan memasukan kode 6 digit Anda bisa melanjutkan untuk submit deklarasi video produk dan asuransi tambahan (jika ada), Formulir Pernyataan Pemahaman PAYDI dan Rekaman Suara**

Tutorial New Sales Journey (*Tautan SMS Nasabah*)

16

Untuk konfirmasi pengajuan Rekaman Suara dan Formulir Pemahaman PAYDI yg Anda ajukan, berikut kode OTP Anda XXXXXX. Mohon jgn infokan kode OTP ini ke pihak manapun.

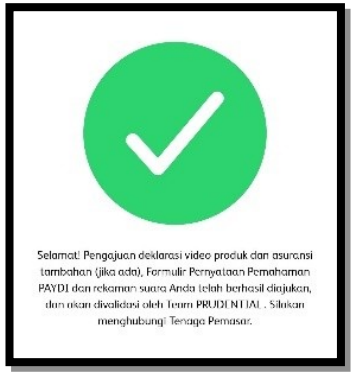
Input kode OTP Anda kemudian Klik : SUBMIT



17

Pop Up Informasi : Apakah Anda yakin untuk submit deklarasi video produk dan asuransi tambahan (jika ada), Formulir Pernyataan Pemahaman PAYDI dan rekaman suara?

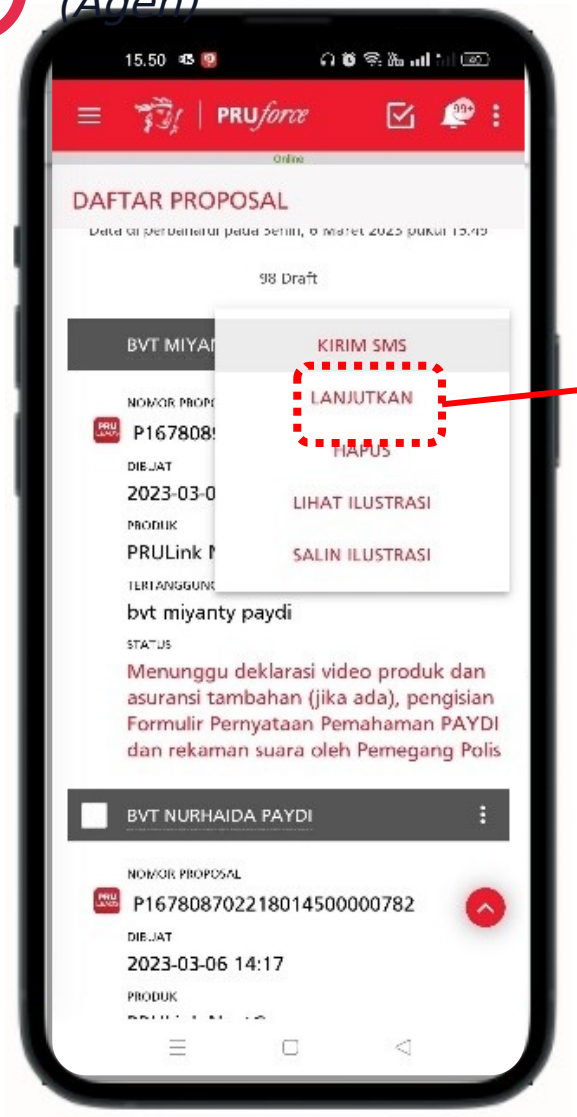
Tombol "BATAL" dan "AJUKAN"



Tutorial New Sales Journey di PRUForce (Lanjutan)

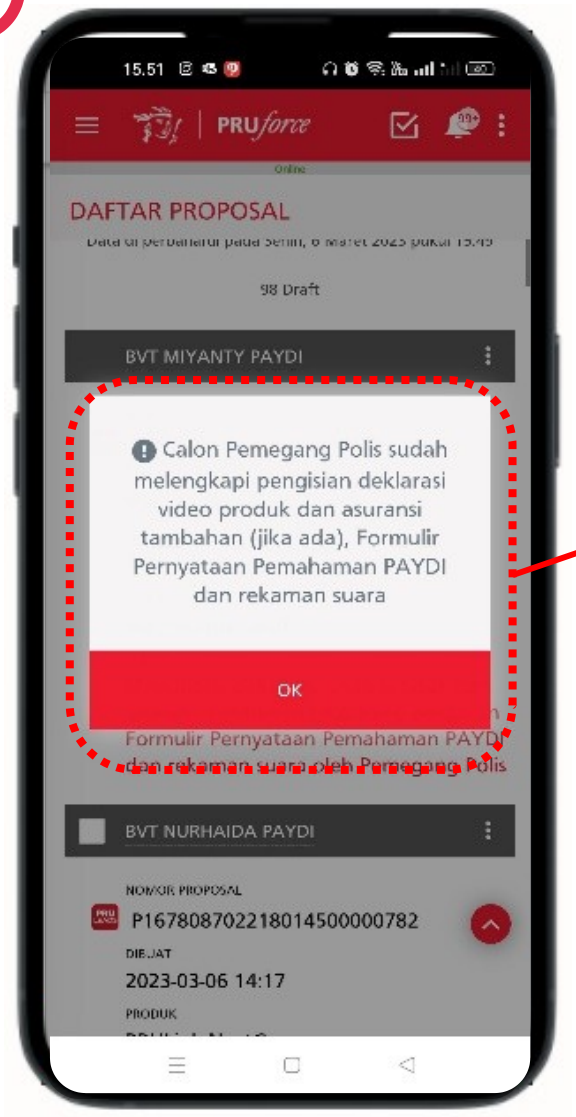
25

Kembali ke PRUForce (Agen)



Agen kemudian membuka No SPAJ di Daftar Proposal, Klik 3 titik kemudian Pilih Lanjutkan

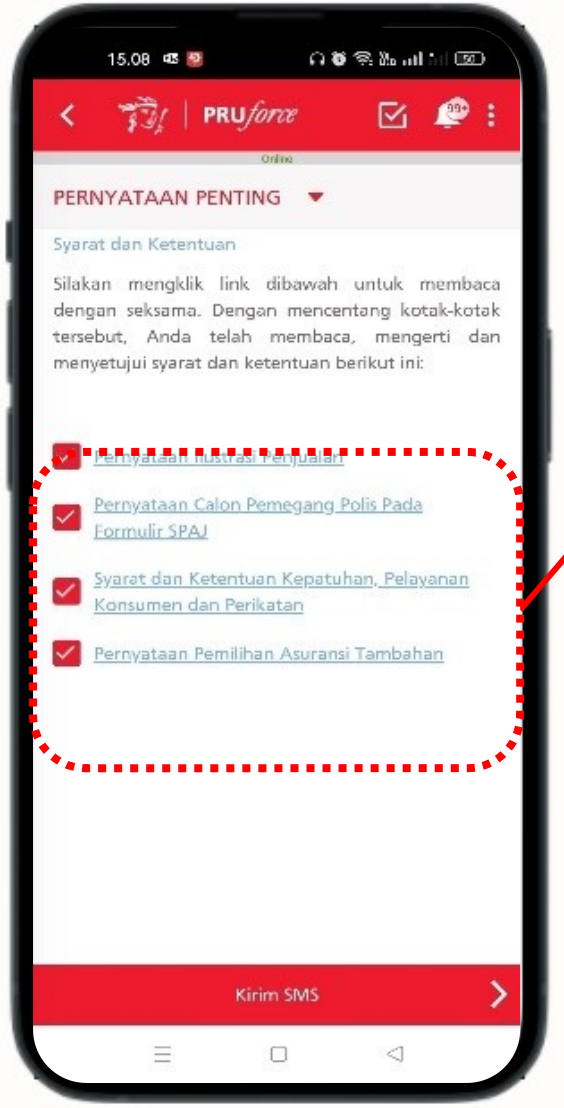
26



Terdapat Pop Up notif jika Calon PP telah melengkapi Pengisian pada Microsite. Kemudian Klik OK

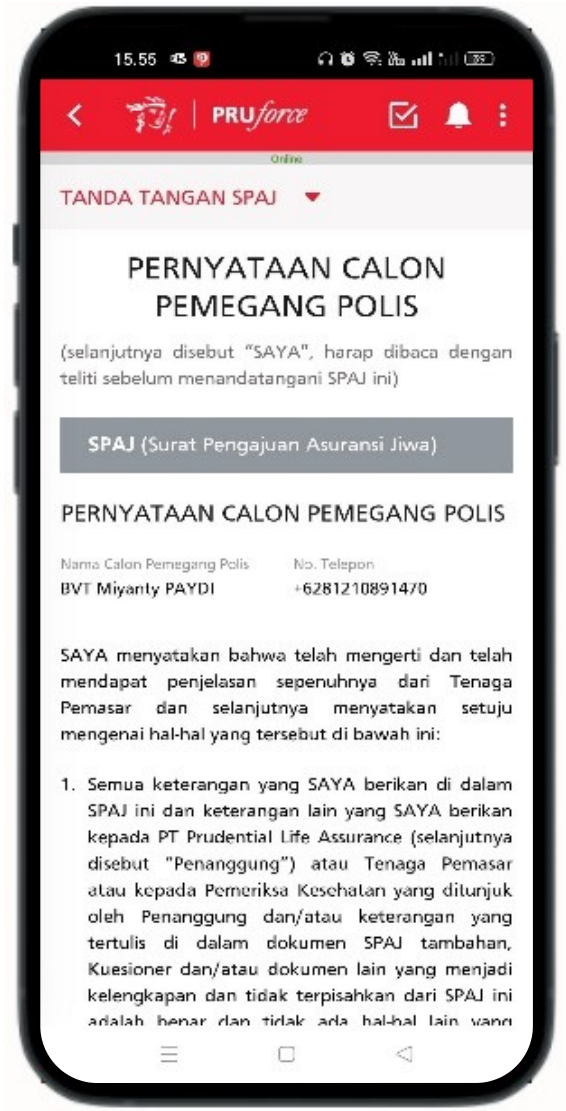
Tutorial New Sales Journey di PRUForce (Lanjutan)

27



Calon Pemegang Polis memastikan Kembali telah membaca, mengerti dan menyetujui syarat dan ketentuan berikut

28



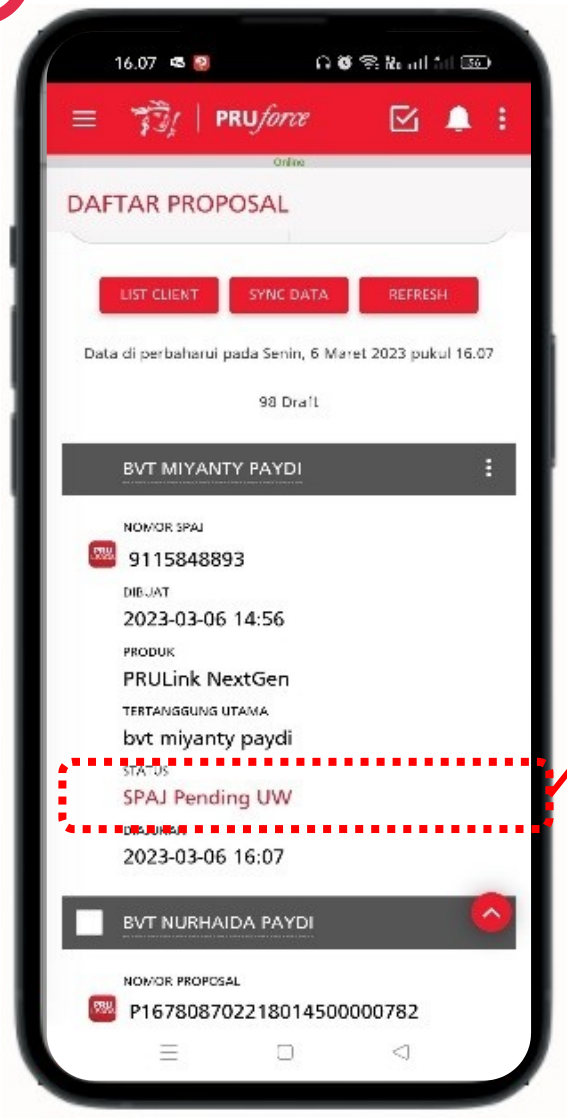
Agen menjelaskan mengenai ketentuan-ketentuan mengenai : SPAJ, Profile Risiko, dan pernyataan Masa Tunggu kepada Calon Pemegang Polis

Tutorial New Sales Journey di PRUForce (Lanjutan)

29

Pengajuan e-SPAJ berhasil di submit dan masuk kedalam proses pihak Underwriting. Lanjutkan klik : Kembali ke Daftar Prospek

30



Status SPAJ Pending UW dalam pengajuan SPAJ (Daftar Proposal)